

2023年创新创业项目计划书完整版 创新 创业项目计划书(通用7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

创新创业项目计划书完整版篇一

商业计划书是为了展望商业前景，整合资源，集中精力，修补问题，寻找机会而对企业未来的展望。简单来说其实是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。

执行摘要

它出现在商业计划书的最前面不过建议这部分应在最后完成。

公司简介

包括公司的注册情况，历史情况，及启动计划。

产品服务

描述你的产品或服务的特殊性及其目标客户。

策略推行

你需要知道你的市场，客户的需求，客户在哪里，怎样得到他们。

管理团队

描述主要的团队成员。

财务分析

确定这部分是真实的反映了你现在的财务状况，包括你的现金情况和盈利状况。

法律风险

描述公司产品进入市场，如何规避法律风险。

1、成功的商业计划书应有好的启动计划。计划是否简单，很容易明白和操作。

2、计划是否具体及适度的，计划是否包括特定的日期及特定的人负责特定的项目以及预算。

3、计划应是客观的，销售预估，费用预算，是否客观及准确。

4、计划是否完整，是否包括全部的要素，前后关系的连接是否流畅。

1、描述语言上混乱不清晰，废话多的冗长计划书（简明语言+图表说明）；

3、没有强有力执行团体的项目计划书；

4、只有创意，没有实际经验与没有细节的项目计划书；

5、计划目标界定不明或难以衡量目标执行的项目计划书；

6、大篇幅描述市场和环境，到后面才讲清楚公司的业务类型和目标；

8、计划书中有许多口号，而为达到目标所制定的策略与战术

却描述不多；

10、强调过往成就，却不能令人信服地说明保持将来可持续竞争优势的策略方法；

12、管理团队的实力言过其实，或声称：若获得投资，某某名人将加入本公司；

13、对市场导入和团队协助的描述没有说服力；

14、生产与营销实施方案或不作涉及，或一笔带过；

16、对市场和竞争对手的描述缺乏具体资料和数据；

17、对经营困难及风险预计不足，过于乐观；

18、市场规模太小，偶然的阶段性市场，或市场容量和市场份额的估算方法不科学；

20、产品服务卖点亮点过多，泛而不精；

21、没有依据的盲目乐观地预计公司将在两三年之后上市；

24、故意隐瞒事实真相，对项目本应该描述内容避而不谈；

25、对资金预算描述不清楚或不合理，资金使用方向模糊；

26、预算中有昂贵的装修和高级轿车等不切实际的开支项；

27、收入模式不明确；盈利模式的数字计算模型不清晰；

28、财务数据测算不准确，勾稽关系不合理，数据出入过大。

创新创业项目计划书完整版篇二

创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。

第一部分、概况

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m²

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

第二部分、市场分析

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(colormebeautifulo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

，中国第一色彩大师于西蔓女士将“cmb色彩季节理论”带入了中国，创办了中国第一家“色彩工作室”，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，

培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

第三部分、成本预算

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付0元

(二)装修费30000元

(三)开办费用5000元

(四)杂项支出20000元

(五)设备用具购置50000元

二、流动资金及原材料备用金55000元

第四部分、盈利情况

咨询服务业的毛利较高，达50%-60%左右，但是，由于色彩咨询是新兴行业，开业初期估计要为顾客提供各项优惠服务，

所以，毛利率初步计算为30%-40%。项目分别定价为：全套设计服务为2880元。单项设计指导为500元。如果每天有10-15人进入咨询，月咨询人数约为300-450人，按咨询后，以中华广场每天客流量为250人的人流量的3%计算。预计：

营业收入：全套服务10人

10人*2880=28800元

单项指导15人

15人*500=7500元

月营业收入为36300元。

减：原材料等8300元

房租、水电费12000元

实得利润：16000元

创新创业项目计划书完整版篇三

日前我省的牛肉大部分来自于广西省、山东省，本省肉牛供应量处于较低水平。而安徽近年来，随着机械化水平的提高，牛的耕田作用越来越小，很多农户不再养牛；我省的猪肉主要来自于外地养殖场，许多地方的农民纷纷外出打工，留在家里的都是老幼妇孺，肉牛和猪养殖劳动量大，一次性投入大，饲喂费工费时，饲养不方便；有的农村社会治安不好，农民怕丢失、被盗，不敢养牛和猪；过去养牛和猪是一家一户饲养，不利于环境的卫生，随着生活水平的提高，为了环境的清洁，很多农民不愿意养牛和猪。

x年的肉牛价格再创新高，市场上活牛价格高达28~32元/公

斤，育肥牛为34~36元/公斤，牛肉价格为42~46元/公斤。一头牛育肥3~5个月，纯利润达1000~1700元。农民养殖一头母牛，如果一年能产一头犊牛，就能收入1500~1800元。养殖肥猪或者繁育仔猪收入都不错。

现省内肉牛供应主要来源于安徽芜湖等地。合肥淮南六安一带有著名的小吃，“牛肉汤”深受安徽人喜爱，到安徽必会吃“牛肉汤”，随着肉牛的价格上升，也逐渐的从前年的2元一碗升到现在的3.5元一碗，但吃的人仍旧很多，牛肉是供不应求，供应的肉牛只占很少的一部分。省外的以牛肉供应为主，主要原因是活牛长途运输存在一定技术上的困难。而牛肉长途运输的保鲜成本也较高。因而省内肉牛的养殖成本最低。现在是供不应求。现在肥猪和仔猪都是供不应求。

肉牛养殖的风险主要是三方面：

1、价格风险：肉价市场的变动。以目前物价的上升和生活水平的提高，牛肉和猪肉的价格波动较低，因此价格风险也较低。

2、疾病风险：目前牛口蹄病、结核病、布氏杆菌病、牛肺病为主要防疫对象。在牛饲料中添加中药可进行有效的防治，牛是疾病发作很少的饲养动物之一。而猪的常见猪有猪瘟、猪流感、仔猪副伤寒、嗜血杆菌病、腹泻等，只要做好防疫工作就可以了。

3、自然灾害风险：水灾、气温等风险系数不高。

安徽省内目前肉牛养殖地方首选淮南市孙庙乡。合阜高速直穿淮南。距合肥仅90公里，交通方便，淮南雨水充足、气候相宜、地势平坦。而且淮南有瓦埠湖(在中国地图上可以找到)，周围是大坝，草木丰富，当地主要靠种植水稻小麦(秸秆可以喂牛)，民风纯朴，方圆几十公里没有一家工厂，环境优美，适合发展养殖业，目前对当地申办各种农业种植、养

殖有政策性的照顾。再者淮南有充足的土地资料和饲料资源。

(1)近期目标:

用一至二年的时间，建成生态养殖基地并投入生产，同时建成并完善公司生产体系，管理营销体系，联营合作体系。

(2)长期目标:

从生态养殖基地运行的第二年(产品出栏销售时期)开始申请进入国家农业产为化示范项目，取得国家政策和资金的大力支持，利用国家补助金等，以已经形成的基础优势为核心，扩大养殖基地，走公司加农户的道路，即我公司提供种苗、技术、饲料，然后集中回收出售。或者办肉类加工厂，改进制造具有安徽特色的小吃“牛肉汤”，销往全国。

创新创业项目计划书完整版篇四

姓名刘丰 成绩

团队成员2: 班级 企划112 学号 1107143135

姓名 王恒 成绩

团队成员3: 班级 企划112学号1107143137

姓名 李忠金 成绩

团队成员4: 班级 企划111 学号

姓名张秦荣成绩

校园传媒项目创业计划书

团队成员: 组长刘丰

组员王恒

李忠金

张秦荣

20xx年4月1日

目录

摘要

介绍。校园传媒有限公司在常州黄金广场现共有骨干成员3名，员工2名，同时在常州市12家高校分别设有分支机构，专业涉及政治学、金融学、新闻学、市场营销学、会计学、法律学、物电学等。公司正式成立后还将广泛吸收高素质的营销、编辑、策划等各个方面的专业优秀人才。公司采取直线职能式的组织结构，并建立完善的激励和约束机制，力求塑造“创新、卓越、高效、务实”的企业文化。校园传媒广告公司前期投入资本相对较小，可以通过融资和贷款的方式解决，公司运行后主要通过边筹集资本边运营的方式进行。通过对公司五年的发展预测，公司具有良好的发展前景及赢利能力。在公司运营中，存在着各种各样的风险，如合作风险、财务风险、经营风险、信息传播风险等。同时，对各种风险，我们都有相应的风险应对对策。

第一章 项目产品介绍

近年来，为促进大学生自主创业，国家出台了一系列大学生创业扶持政策，根据中共常州市委常州市人民政府关于鼓励和扶持大学生自主创业的政策意见（长发[xxx]6号）规定，大学生自主创业，可获得场地、资金、贷款、税收、培训等各个方面的政策支持，如意见规定：“大学创业项目申请无偿资助的，由相关部门审批，每个项目一般在20万元以内，

且不超过企业自有资金的投入额度。首期拨付审批总额的60%，其余部分在首期资助资金通过考核审计后即予拨付。”、“大学生自主创业三年内，同级财政采取先征后返的方式减免其营业税和个人所得税的地方所得部分，市属行政事业性收费全免；经评定为成长性好的项目，可继续享受二年政策优惠”等。校园传媒有限公司以“引导广大学子理性消费”为己任，据高校传媒市场的需求应运而生。公司秉承“给学生最大的实惠”。

创新创业项目计划书完整版篇五

在这个人才至上的年代，为了迎接未来的挑战，我们作为当代社会的大学生为了能够在未来的生活中有碗饭吃，必须提前做好准备，给自己充电。

当然，锻炼自我的方法有很多，我们可以出去实习，也可以在上課之余做些兼职以填补自己的开销费用，但是在这个要求严格的时代我们必须力主创新，独树一帜，不说是做第一个吃螃蟹的人，也要有自己的一套风格，踩出自己的一条可行之路。只有这样才能顺应社会的发展，才能更好的为家乡作贡献和为建设和谐社会奉献出自己的一份力量。

当今社会，在校大学生自主创业也成为大学生发展自我，增加经验的一种趋势，这种行为不但可以锻炼自我，磨练意志，积累经验，同时还可以通过自己的努力，为父母减轻一些负担。所以，我们应顺着这种趋势不断摸索，探求，在坚持原则的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战！

为此，我打算建立一个以时尚服装为主体，各种饰品，纪念品，日用品同时经营的便利店，既方便他人，也满足自己，从更大的方面跟上时代的步伐，促进社会的发展！

这是个知识的时代，但是这个时代更加需要人才，只要你愿意，没有什么不可以，相信自己——路是自己走出来的！成功

就在眼前！

2、我校大部分大学生来自农村，中等消费水平居多，经济非常好的不多，学校又坐落在这个消费水平居高的旅游名城，很多时尚服装只有专卖店有，这给我们出了很大难题，无奈之余只有穿些朴素的服装，质量难保证，实惠又时尚的服装正是这些学生想要。

1、众所周知，在大学校园里，能力远比知识更重要，这就需要有一个平台来让我们不断学习、锻炼和展现自我、从而增加能力。学校里面的社团和学生会对（创业指导）我来说已经没有多大诱惑了，所以我需要自主创业来为自己铺路。

2、勤工助学是我们很多大学生都想做的事情，一来可以减轻父母的负担，二来也可以向他人证明自己的自立与成长，但是据我所知，校内能提供的勤工助学岗位是非常有限的。这就使得我们只有通过自己的努力来打开另外一种勤工助学的渠道，以真正做到自立自强！

具体项目如下：

时尚男女服；

男女睡衣；

精美男女包；

运动鞋(以安踏为主)；

运动球衣，球类，日用品，伞，等。

古城烙画，披肩等丽江特色产品(可作为促销赠送品)

2、互利原则:在真诚的基础上，做到主顾双方平等互惠；

3、诚信原则:保证为顾客所提供的产品无质量问题，做好售后服务工作，保证诚信经营，一切为了顾客。

所有在校大学生

1、在大学的校园内外，至今还没有这方面的经营店。所以在市场竞争上，我们处于一个相对的优势位置。但是正因为如此，市场的打开又将面临着一个大的问题。在一定程度上，很多同学会存在戒备的心理，所以一个创新的有说服力的广告宣传是必要的。

2、现代社会，大学生对产品的质量绝对有顾忌，所以我们面临的另外一个问题就是同学不屑接受的一个问题，所以我们要拿出有威望、有质量、真正有效的产品,先着手树立一个良好的形象，以便更快打开市场。

6、大学人口庞大，是一个密集型的小镇，消费能力绝对可观，过生日，同学聚会，老乡聚会，男女约会等天天都有，而现在学校还没人帮助策划这些，如果能抓住这一市场还是有发展潜力，不用成本，还可增加些额外收入(有待研究)

5、设备上:需要台电脑、打印机、复印机(打印复印一体机)

2、分配:

2)每月提成分配标准:按业绩分配，具体待定

待定

在服务过程中出现货物积压，应完善退货机制，作好一切促销准备，保证只赚不亏

预计投入:初步预计投入3000元

资金分配:打印复印一体机预计投入 <=1000

服装进货量预计1500元

其他货物预计300元

赠品预计200元

以上分配视资金而定可做调整，比例不变。

创新创业项目计划书完整版篇六

项目名称：“课友”移动端分享软件

启动时间□20xx.3.11

主要产品/服务：手机app的

目前进展：产品研发阶段

1. 主要业务□app开发，发布以及广告商的招揽。

2. 盈利模式：基于中国消费者长期的消费价值观，产品的营销策略定位于采用免费运营模式，在取得了较多的受众以后，以招收面向大学生受众的广告商铺设广告而收取广告运营费用。前期需要一定的经费来进行开发和产品的宣传工作，产品正式运营后需要考虑定期的维护和广告商的招揽工作。

3. 未来3年的发展战略和经营目标：前期主要以投入开发为主，计划于两年内同等类型软件市场占有率达30%，第3年开始考虑盈利：

1. 人员配置与分工：计划选用10名人员左右的开发小组，分工如下：

5名产品开发者(其中一名管理者)，2名产品企划者与管理，2

名产品推广员以及广告招收员，以及1名总管理者。

2. 员工的奖励制度：拟采用激励式的管理方案，5名开发者在开发期

间享有基本工资，在开发完成后享有奖金。而产品企划者与管理与产品推广员将视产品的市场占有率以及app受欢迎程度来决定红利(主要考核方式以app下载次数为指标)。

1 项目的技术可行性和成熟性分析

目前市场上还没有此类产品，但有类似的课表app[]通过对类似课表app的调研发现，该类软件在大学生中普遍受欢迎，用户多。但是课表软件仅仅是提供课表和选择该门课的同学的简单对话交流，且对课程的年份没有区分开，往往几个年纪的同学混在一起，并没有做到一个班的同学能够相互交流的程度，所以可行性较好。

2项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

该软件基于苹果ios系统开发，针对所有苹果用户适用，技术要求不高，仅为简单的代码编写与组合，一般计算机专业的人员在经过该代码的学习后即可编写。

(2)技术创新点：本app是实用类型的软件，受众广，广大受众能够轻易的学会使用该软件，不麻烦，使用方便。

3 后续研发计划：如果在苹果的软件平台上得到了较好的收益并且有了一定的资本累计，则考虑安卓和塞班等其他操作系统的软件移植(一定要基于良好的收益)。

4 研发投入：每年投入研发费用超过盈利的20%。用于产品改

善和员工福利及技术研发。 5 技术保密和激励措施：关键技术由高层和研发团队掌握，高薪待遇。

1 行业状况：项目由于目前没有相关产品的存在，所以存在一定风险和

开发难度，需要时间，技术和资金的大量投入。但该app有很好的前景。

2 市场前景与预测：没有相关产品问世，市场空白，前景广阔。没有相关产业与之配套，将带动其他产业发展。

3 目标市场：主要以各个高校的学生为主要目标市场。

4 主要竞争对手：目前没有相关app，但有类似课程表格app类软件，相信很快会有该类软件的出现，很快会出现竞争对手。

5 市场壁垒：主要是推广工作的展开和广大高校受众的接受程度。 6 swot分析：由于暂无相关app，主要问题在产品问世后的模仿软件冲击。

7 销售预测：预计前两年因为以推广和产品研发升级为主，不会盈利。第三年开始正常盈利。

1 价格策略：采用免费的运营模式。

2 行销策略：发布上appstore以后，销售前期主要通过微博等网络推销来主动寻求客户。等品牌优势形成后考虑采用电视广告营销等方法。等公司实力雄厚以后再加大广告投入，扩大客户源。

3 激励机制：公司起步阶段对推销员采用提纯5%的奖励模式，以促进其推销积极性。等公司稳定收入后，采取销售竞争奖

励制度，依据其销售业绩划分不同的奖金等级。

1产品生产：该产品为软件应用类产品，采用小组工作室的生产方法。

3. 2 生产人员配备及管理：计划选用10名人员左右的开发小组，分

广告招收员，以及1名总管理者。

创新创业项目计划书完整版篇七

在社会发展不断提速的今天，需要使用创业计划书的情况越来越多，创业计划书提供了企业的现状和未来发展的方向，也为企业提供了良好的效益评价体系和管理监控指标。创业计划书到底怎么拟定才合适呢？以下是小编为大家整理的会计创新创业项目计划书，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1.1项目简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业it行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.2服务简介

项目产品与服务：注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等；市场及收入来源：大学城中小企业、会计培训

业务、会计人员继续教育等。

1.3 市场分析

大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。就重庆大学城而言，众多创意产业及IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将记账、工商年检、税务等其他业务“外包”给专业机构代办，因此，会计服务公司在重庆大学城有较大的发展空间。

1.4 营销策略

- 1、在企业成立初期，加大企业服务类型的宣传力度，让更多的人了解我们的企业，并且对我们产生信心。
- 2、了解公司所在地的人群需求，从而让我们的服务能根据具体情况满足更多的人群需求，扩宽我们的客服面积，以增加我们的收入渠道。
- 3、注重服务的质量，让更多的人信赖我们，以达到长期合作的目的。这样有利于公司的长期发展。

1.5 管理策略

- 1、对各个工作人员进行分工合作，各做各的事，提高工作效率，同时也确保企业健康的运营。
- 2、公司以“全心全意满足顾客需求”作为服务的宗旨。
- 3、对员工进行培训，使其对公司有一个全面的了解，便于今后工作更好的进行。
- 4、加强员工的集体感与团体意思，这样有利于公司更好更快

的发展。

1.6 风险分析和管理

- 1、大学城毕竟是以学校为主，企业相对较少，有可能代账业务不景气。
- 2、会计培训有可能各高校自己搞校内培训，培训业务收入减少。
- 3、从事会计人员继续教育需要上级有关部门审批，有可能不能获批。

2.1 项目计划简介

裕豪会计服务有限公司是一家从事记账、工商年检、税务等其他业务“外包”等代办业务的公司。重庆大学城现有众多创意产业IT行业上下游相关微型、中小型企业日益增长，而且越来越多处于创业期的中小企业，逐渐关注核心业务，而更愿意将这些业务交给专业机构代办。为更好地满足各中小企业的需要，而开办的一家会计服务公司。

2.2 服务内容与服务模式

服务内容：裕豪会计服务有限公司是一家从事注册验资、代理记账、工商变更和年检、财务咨询、税收筹划、社保和公积金代办、会计培训、会计资料销售等的会计服务公司。

服务模式：根据服务项目各自不同的特点所采取不同的服务模式各种形式的服务以满足不同人群的. 不同需求，从而达到扩大服务面积，增强自身利润的作用。

2.3 技术介绍

我们将以最节约成本的方式来请专业的人员进行工作。由于我校有学习会计专业的学生，因此我们可以利用这些资源，节约成本，还可以请系上资深的专业老师做我们的顾问，解决我们在工作中遇到的问题。

我们还可以利用网络，与同行业的有经验的人士进行交流。

2.4 服务优势

1、大学城中小企业的增长为会计服务公司的成立与发展带来了广阔空间。

2、会计培训业务为会计服务公司的成立与发展增添了新的利润点。

在我们公司开始初期，注册资金为200万元，由合作伙伴江西日报、团队出资和其他企业入股组成。其中风险出资按各自出资的百分比计算。

在公司发展的第二阶段，子公司的建立及合作伙伴的变动，为此我们的股本结构也会发生相应的变化。

我们采用的资产折旧率为5%，银行利率为10%，而我们的无形资产来源于企业的品牌效应和市场推广等。

利用的计算公式有：

资产总额=流动资产总额+固定资产总额+无形资产。